

证券代码：002056

证券简称：横店东磁

## 横店集团东磁股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-029

|               |  |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别     | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input checked="" type="checkbox"/> 现场参观<br><input checked="" type="checkbox"/> 其他（投资者线上交流会）   |
| 参与单位名称及人员情况   | 中信建投、华鑫证券、鑫乐达投资、东吴基金、度势投资、沅京资本、复通私募、富安达基金、观富资产、光大保德信、广发基金、国华人寿保险、国投瑞银基金、玖龙资产、军璐投资、优益增投资、长谋投资、恒越基金、红杉资本、红土创新、鸿运私募、华西证券、华曦资本、惠理基金、沙钢投资、金鹰基金、南方基金、璟恒投资、南京证券、诺安基金、鹏华基金、平安基金、金光紫金、睿郡资产、睿新资产、晨燕资产、方物私募、留仁资产、世诚投资、天猗投资、同犇投资、潼晓投资、泽淘投资、上海证券、申万宏源、茂源财富、景泰利丰投资、鲲鹏恒隆、展博投资、中天汇富基金、太平基金、添笙投资、兴业信托、兴银理财、易米基金、圆信永丰基金、长安国际信托、长城财富保险资管、中邮理财、坚果私募、IGWT Investment 等 69 人 |
| 时间            | 2022 年 11 月 1 日—4 日  |
| 地点            | 东磁大厦   |
| 上市公司接待人员姓名    | 任海亮、吴雪萍、何悦、刘凡、徐倩   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>公司参与了华鑫证券组织的在线交流会并接待了部分投资者实地调研，与投资者就公司的经营、发展、财务等方面进行了沟通，现将交流时的问答环节主要内容整理如下：</p> <p><b>1、公司对光伏产业的发展规划？</b></p> <p>答：公司一直秉承稳健经营、长期发展的理念。甚至愿意牺牲一点速度去赢得更稳健的发展局面。东磁介入光伏行业已十多年，一路</p>   |

走来经受了很多人考验，不论是客户、技术还是供应链管理都已有一定的沉淀，团队搭建和市场布局也已有一定的积累，基础更好了一些。从宏观条件看，全球碳中和行动的持续推进将使得光伏等可再生能源发电量占比持续提高；从微观基础看，光伏产业的规模扩张和技术升级带动了成本的下降，带动全球装机量持续增长。因此，从宏观和微观方面都具备加大发展的契机，对东磁来说，十三五时期打好了基础，十四五时期将加大投资、加快发展。

## **2、公司深耕欧洲市场多年，后续在欧洲市场份额的规划？**

答：目前公司组件产品主要出货到欧洲分布式市场，预计今年出货占其分布式市场总量的 10%左右，后续我们仍会加大欧洲市场的开拓力度，争取逐步提升分布式市场的占有率至 15%左右。同时，因公司前期产能规模不大，项目型电站交货还比较少，后续我们会适度匹配新产品、新产能并逐步提升项目型电站的出货量。

## **3、国内市场的拓展计划？**

答：中国是最大的光伏装机国，我们会通过与央企合作开发电站、加大 EPC 电站开发以及参与特色分布式项目等多种方式来增加国内的组件出货量。

## **4、公司光伏后续产能的扩张速度？**

答：明年我们计划新增 TOPCon 产能，单体项目扩张可能在 6-8GW，电池和组件考虑匹配发展，但投资时间可能会根据市场拓展情况有所错开。目前我们的主要制造基地在浙江横店，电费和人力成本相对于友商会高一些，但东磁仍然产出了较有竞争力的产品。后续我们计划在低电价且有较好政策支持的地区布局生产基地，以降低一些运营成本，进一步提升公司的产品竞争力。具体的投资规模、投资金额、时间等请关注公司的信息披露。

## **5、公司组件出口为主，在哪些国家做的较好？海外渠道建设和团队布局情况如何？**

答：公司遵循全球化布局、本地化经营的营销策略。公司组件 80%+出口到欧洲，其中，中北欧国家出货占 30%+，法国占 30%+，德国占 20%+，剩余的是其他欧洲国家。我们在德国、荷兰设有子公司，在法国、英国、西班牙等国设立了办事处，并设立了多个仓储配送点，以更好地就近服务于客户。除欧洲市场外，公司正在加大以日韩为代表的东南亚市场以及澳洲、拉美、非洲等地的开拓力度，并在部分国家设立了子公司或办事处。另外渠道建设方面，我们已深耕欧

洲多年，11-12 年就开始布局欧洲市场，与众多客户有多年良好的合作基础，积累了一定的客户忠诚度。团队方面，我们聘请了当地专业的技术、销售、管理人员，搭建了高效的当地化服务团队，进行周边国家市场的开拓与售后服务。

#### **6、如何看欧洲后续光伏增长空间？**

答：俄乌冲突的爆发使得欧洲传统能源价格持续攀升，促进了其能源结构转型的加速，同时在不依赖补贴的情况下，光伏电站也已具备一定的经济性。故我们对欧洲市场整体还是比较乐观，认为中长期能保持适度的增长。

#### **7、锂电池产业下半年盈利展望？**

答：今年上半年市场需求较好且价格传导相对顺畅，市场处于量价齐升的状态，同时公司对材料价格走势研判准确，战略性地进行了原材料储备，再加上公司内部降本增效的一些措施，使得上半年毛利较好。下半年由于材料价格仍维持在高位，导致电动二轮车的锂电换铅酸意愿度下降，叠加国内部分地区推行新国标政策放缓，电动工具市场亦需求疲软，公司基于市场竞争态势调整了价格，牺牲了部分利润来保持了较高的产能利用率以及保证市占率，Q3 出货和盈利环比有所下降，目前出货有所改善，预计 Q4 出货环比有所提升，全年仍能保持较好增长态势。

#### **8、锂电 6GWh 项目的进展？明年展望？**

答：预计在今年年底基本建成，并进入设备的调试阶段。明年公司会进一步加大市场拓展力度，一方面提升电动二轮车和便携式储能的出货量，另一方面也会加大电动工具头部客户的开发力度，提升电动工具领域的市占率。如市场拓展顺利的话，预计明年小动力电池板块的收入仍将保持高速增长态势。

#### **9、公司户储业务进展？**

答：公司有开发几款家储产品，低压高压都有，都在 5KWh 电左右。目前低压产品在欧洲的认证已经全部通过；同时还有在开发高压的产品，在做认证和内部测试，主要应用于小工商业。目前重点在考虑产品端的测试和售前售后的服务，现在有出口到东南亚、一带一路国家，测试不同环境的应用情况。后续会考虑欧洲市场，因为欧洲的光伏渠道和户储的重叠度高，需求也大，但家储和光伏销售有一定的差别，我们正在进一步搭建户储的销售以及技术支持团队，以做好本地化服务。

|              |  |
|--------------|--|
|              | <p><b>10、公司磁材产业下半年的盈利展望？</b></p> <p>答：公司磁材主要分为永磁和软磁。永磁下游应用主要是家电（冰箱、空调等）、微波炉、音响和汽车（各类辅助电机，如雨刮、座椅调节、摇窗、ABS、空调调节等电机）及工业等其他领域。软磁下游应用主要是通信通讯、汽车电子、绿色照明、工业控制等，近两年增长较快应用有光伏逆变器、新能源汽车、大数据、服务等，预计未来几年仍能保持较好的增长态势。</p> <p>今年家电、消费电子和传统汽车等领域景气度较弱，永磁的需求出现了阶段性疲软，而新能源汽车、光伏、充电桩、服务器等领域景气度较好，软磁保持了较好的增长，因此整个磁材板块保持了稳定发展。预计今年全年磁材收入同比有所增长，出货量同比去年有所下降。</p> <p><b>11、公司各板块的发展规划？</b></p> <p>答：未来几年，公司会重点发展光伏产业、适度投资磁材产业，稳健投资锂电产业。</p> <p>光伏产业：公司在团队、技术、市场等方面已具备且有能力面对竞争。接下来，电池和组件的产能将往低成本地区或有光伏资源的地区进行布局。</p> <p>磁材产业：是公司起家的产业，我们会继续坚守，适度进行跨省跨区域的低成本、轻资产投资。本部也会通过建设新工厂，提升自动化水平和人员优化，以进一步提升成本竞争力。一方面提升存量市场的市占率，另一方面增量市场里积极开拓新产品、新客户。如泛软磁在新一代的手机、手表中的应用在增加，在新能源汽车中也会有很多的应用增加，我们会持续跟全球主流的车企配套。另外，磁性往器件延伸方面，培育时间会相对长一点，但因其基数低，增速会相对快一些。</p> <p>锂电产业：市场总量在增加，但业内也同步在扩产能。同时，新能源汽车产业的发展对锂矿资源应用提升，也使得小动力的成本端有所承压。故我们会先专注于团队的建设和小动力市场的开拓，后续也会观察不同的路线和产品，择机进行稳健配置。</p> |
| 附件清单<br>(如有) | 无  |
| 日期           | 2022年11月4日   |